
L'automobile en France : vers la fin d'une vieille industrie ?

Vincent Frigant et Bernard Jullien



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/rei/7153>

DOI : 10.4000/rei.7153

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 juin 2018

Pagination : 127-162

ISBN : 9782807392052

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Vincent Frigant et Bernard Jullien, « L'automobile en France : vers la fin d'une vieille industrie ? », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 162 | 2e trimestre 2018, mis en ligne le 15 juin 2020, consulté le 05 janvier 2021. URL : <http://journals.openedition.org/rei/7153> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.7153>

© Revue d'économie industrielle

L'AUTOMOBILE EN FRANCE : VERS LA FIN D'UNE VIEILLE INDUSTRIE ?

Vincent Frigant (GREThA UMR CNRS 5113, Université de Bordeaux)

vincent.frigant@u-bordeaux.fr

Bernard Jullien (GREThA UMR CNRS 5113, Université de Bordeaux)

bernard.jullien@u-bordeaux.fr

INTRODUCTION

À l'heure de la « nouvelle nouvelle économie », une partie des politiques et des économistes semblent avoir fait leur deuil de l'industrie. L'urgence serait de développer l'économie de la fonctionnalité car, fondamentalement, les clients – entreprises et consommateurs – souhaiteraient accéder à l'usage des biens et non à leur propriété. L'automobile fait fréquemment l'objet d'une telle lecture. Industrie emblématique de la seconde révolution industrielle et des Trente Glorieuses, il n'y aurait plus guère d'intérêt à l'étudier d'un point de vue académique et plus guère d'intérêt à soutenir économiquement et politiquement cette industrie désormais passéiste. Pourtant, d'après l'OICA, jamais autant de véhicules n'ont été construits dans le monde : 97,9 millions en 2017 ; 73,984 millions si on considère les seules voitures particulières, soit une hausse de 79,5 % depuis 2000. Certes, cette croissance s'effectue essentiellement en Chine, premier marché et producteur mondial depuis 2013, où furent assemblées 33,5 % des voitures particulières en 2017. Cependant les marchés et lieux de production historiques demeurent à des niveaux élevés : en 2017, le Japon a produit 9,693 millions de voitures particulières (VP) et véhicules utilitaires légers (VUL), le triptyque USA-Canada-Mexique 17,458 millions, l'Europe (UE+EFTA) 20,344 millions de ces deux types de véhicules. Pour nombre de pays, en allant du Brésil à la Chine, du Maroc et l'Algérie au Nigeria ou

à l'Indonésie, développer une industrie automobile domestique constitue encore un objectif de développement économique.

Dans ce contexte, l'enjeu de cet article est de repositionner certains termes du débat sur l'industrie automobile en France. À l'heure où la désindustrialisation semble un fait acquis pour nombre d'observateurs, il s'agit de montrer que le *bien* et la *production* automobiles occupent encore une place importante dans l'économie française.

La première section vise à replacer l'industrie automobile dans le paysage productif français. Il s'agira en particulier de montrer que si son poids décline en valeur relative dans l'économie française et dans l'industrie automobile européenne, elle conserve une place importante. Nous insistons sur les changements organisationnels et stratégiques expliquant son déclin sur une décennie et sa résilience récente. La seconde section interroge les dynamiques de consommation et la relation qu'elles entretiennent avec les problématiques productives. Elle indique combien, dans le cas de l'automobile en France en particulier, les thématiques de la fin de la propriété ou de l'ère des usages ou encore du « véhicule serviciel » sont fragiles et tronquées. Elle défend ensuite la nécessité de renouer autour de l'automobile un *deal* qui recrée une solidarité entre les problématiques productives et le service de mobilité fourni.

1. DÉCLIN, RÉSILIENCE ET INCERTITUDES SUR LE SYSTÈME PRODUCTIF AUTOMOBILE FRANÇAIS

Le secteur de la construction automobile a vu, sur les trois dernières décennies, son poids dans la valeur ajoutée totale, la production totale et l'emploi total décliner, et sa balance commerciale devenir déficitaire. Le sentiment associé de déclin est amplifié par la médiatisation de crises ponctuelles, mais récurrentes, concernant des sites productifs (Bosch à Vénissieux, Goodyear à Amiens, GM&S, etc.), qui culmina avec la fermeture de l'usine PSA d'Aulnay-sous-Bois. En contre-point, la vigueur de l'industrie automobile allemande, les implantations en Europe centrale et orientale, l'émblématique succès de la filiale roumaine de Renault Dacia, contribuent à alimenter le sentiment d'un site France condamné à la disparition face à

la concurrence de l'Allemagne sur le haut de gamme et des pays à bas coût sur le bas de gamme. Mais est-ce réellement le cas ?

1.1. Déclin à moyen terme et regain récent du site France : une approche par les volumes de production

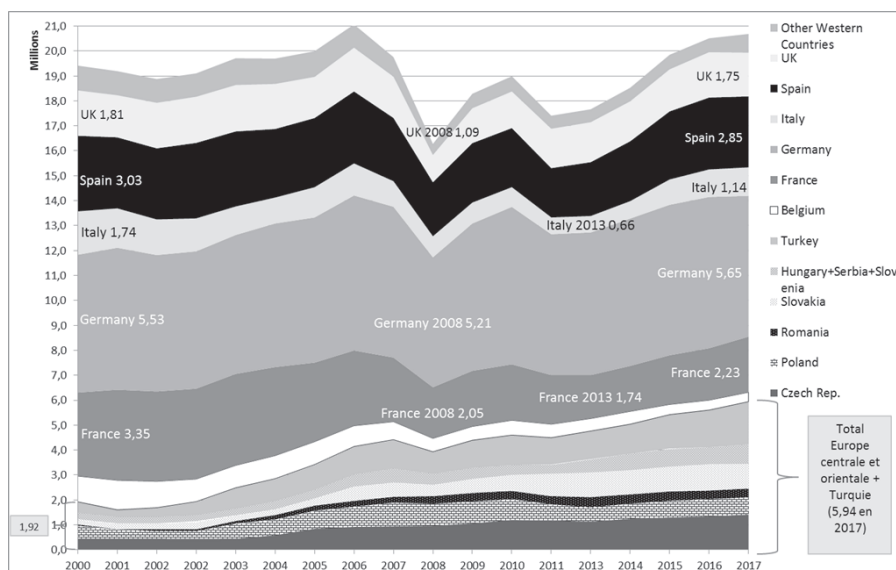
Pour saisir l'industrie automobile française, il convient de la repositionner dans son système productif régional : l'Europe élargie. Ici, comme ailleurs dans le monde, l'industrie se structure spatialement sur la base d'aires (macro)régionales (Carrillo et al., 2004 ; Freyssen et Lung, 2000). Les véhicules automobiles voyagent mal et peu d'un continent à l'autre. Les exportations sont plutôt réservées à des véhicules de niche ou bien lorsqu'il s'agit de pénétrer un marché. Les volumes commandent la réalisation d'unités productives locales (desservant en général une zone d'intégration économique) afin de réduire les coûts logistiques et de dédouanement mais aussi parce que les marchés dans leurs spécifications fines demeurent hétérogènes et qu'une adaptation des véhicules doit être réalisée pour satisfaire aux préférences des consommateurs locaux et aux normes domestiques. La voiture mondiale demeure un mythe. Bien que les constructeurs généralistes soient des firmes globales dans le champ concurrentiel, ils restent multidomestiques dans les champs productif et commercial (Belis-Bergouignan et al., 2000).

Dans cette perspective, l'industrie automobile française doit s'appréhender dans le système automobile européen marqué par une aire productive intégrée et par un marché intégré à défaut d'être unifié (Lung, 2004). Depuis l'intégration des pays de l'ancien bloc de l'Est, l'Europe (y compris la Turquie qui appartient à l'espace automobile européen) connaît une forte croissance des ventes et de la production qui se prolonge jusqu'en 2006 (graphique 1). Toutefois, l'ampleur de la crise de 2008-2009 (4,790 millions de véhicules perdus entre 2005 et 2008) et son recouvrement tardif peuvent nourrir le sentiment que l'automobile occupe une place déclinante dans les économies européennes. Quatre enseignements ressortent de ce graphique.

Tout d'abord, la production européenne se déplace vers l'Europe centrale et orientale et la Turquie. Entre 2000 et 2017, la production de VP et VUL y a été multipliée par 3,1 atteignant 5,941 millions de véhicules en 2017, soit 28,7 % de la production européenne contre 9,9 % en 2000. La République

tchèque, la Slovaquie et la Pologne ont assemblé respectivement 1,419, 1,001 et 0,689 millions de véhicules en 2017, soit 211 %, 450 % et 36 % de plus qu'en 2000 alors que la Turquie en a produit 1,695 million, soit une augmentation de 293 % sur la même période.

Graphique 1. Production de voitures particulières et utilitaires légers en Europe, par pays et regroupement de pays (2000-2017, millions d'unités)



Source : OICA, Regroupement et graphique : auteurs.

Ce déplacement ne relève cependant pas d'un simple mouvement de délocalisation. Il faut tenir compte de sa genèse. Initialement, les constructeurs estimaient que les habitants d'Europe de l'Est accroîtraient sensiblement leur taux de motorisation. C'est donc essentiellement guidés par une logique d'extension des marchés qu'ils rachètent des constructeurs locaux (Škoda, Revoz, Dacia), réactivent de vieilles implantations de l'époque communiste (Fiat en Pologne) et construisent, d'abord timidement, de nouvelles usines (Brincks et al., 2016). Toutefois, les marchés locaux demeurent atones par manque de croissance du pouvoir d'achat et par l'alimentation du marché par des véhicules d'occasion (VO) provenant de l'Ouest, et en particulier d'Allemagne¹. Prenant acte du décollage manqué des marchés

¹ La Roumanie fait figure d'exception en mettant des barrières à l'entrée à l'importation de VO afin de favoriser son constructeur domestique (Dacia-Renault) malgré l'hostilité de Bruxelles.

est-européens, les constructeurs restructurent alors leurs sites productifs à l'échelle européenne. Ce mouvement d'intégration régionale donne lieu à une spécialisation des sites et à une intensification des flux intra-européens, dans un contexte où les constructeurs adoptent de nouvelles modalités d'organisation de la production : juste-à-temps et réduction du nombre de plateformes à partir desquelles sont déclinés différents modèles afin de réaliser des économies d'échelle et de variété. À partir de la fin des années 1990, le développement de la conception et production modulaire (Frigant et Jullien, 2014) procure l'opportunité d'approfondir la rationalisation des usines d'assemblage et de compléter la mise en réseau des unités produisant les organes mécaniques (moteurs, transmissions). Point crucial dans une industrie où l'optimisation des échelles de production demeure vitale compte tenu de l'importance des coûts fixes² constitutifs, par ricochet, d'une forte inertie des sites.

Le deuxième enseignement concerne l'Allemagne qui, parmi les pays de l'Ouest, est le seul à avoir accru sa production domestique. Dans le contexte de la réunification, les constructeurs allemands ont construit des usines en ex-RDA où les différentiels de coûts étaient avantageux et les primes à l'investissement incitatives. Parallèlement, les principes de la codétermination ont permis de passer la crise via des accords conjuguant baisse des salaires réels et mesures de flexibilité du travail en échange de garanties de maintien des capacités productives. Préservés, les sites allemands ont profité pleinement d'une reprise du marché qui correspondait bien à leur offre : achats statutaires et véhicules de fonction. À cet élément de compétitivité hors coût s'ajoute le fait qu'en termes de compétitivité coût et/ou marge, les constructeurs allemands ont massivement et précocement restructuré leur chaîne de valeur pour s'alimenter en pièces et équipements en provenance des pays à bas coûts avec une prédilection pour l'Europe de l'Est (Frigant et Zumpé, 2017 ; Jurgens et Krzywdzinski, 2008). Tropisme français, le succès du site Allemagne est perçu comme une illustration du déclin du site France, c'est néanmoins oublier la position des autres pays ouest-européens.

2 À titre d'exemples récents, la rénovation de l'usine de PSA de Mulhouse s'élève à 400 M€, celle de Sochaux 200 M€. La construction de l'usine PSA de Trnava en Tchéquie aurait coûté environ 700 M€ (aides publiques comprises) ; l'usine Renault de Tanger 1,6 Mds€ (Benabdelil *et al.*, 2016).

En effet, troisième enseignement, la France conserve une assise industrielle solide comparativement à plusieurs pays occidentaux qui sont devenus marginaux : la Belgique, qui produisait un peu plus d'un million de véhicules en 2000, n'en produit plus que 379 144 en 2017 ; les Pays-Bas ont vu la production baisser de 41,2 % à 157 280 véhicules ; la Suède de 25,0 % à 226 000 ; le Portugal de 28,9 % à 175 544. Parmi les grands producteurs, l'Italie a vu sa production diminuer de 34,3 % à 1,142 million. Plus mesurées, les baisses ont été de 3,6 %, au Royaume-Uni et de 6,1 % en Espagne qui devance désormais la France en volume et où la baisse fut forte (-33,5 % entre 2000 et 2017) ; cependant la France reste dans l'étroit club des « plus de 2 millions de véhicules assemblés ».

La résistance française a tenu notamment à l'implantation de Smart (filiale de Daimler) en 1997 et Toyota en 2001 qui contribuent à limiter les pertes de volume sur la décennie (graphique 2). Alors que les constructeurs français s'interrogent sur la pertinence économique d'assembler leurs petits modèles en France (cf. *infra*), la pérennisation de ces deux usines souligne l'absence d'inéluctabilité d'une remise en cause du site France. Toyota s'enorgueillit d'ailleurs que la Yaris fut la première voiture à obtenir le label Origine France Garantie et qu'il s'agit du modèle le plus produit en France et a, par ailleurs, annoncé début 2018 une extension de son usine. Parallèlement, des unités de production ont fermé : Bugatti cesse sa production en 2010, Fiat et Lancia leurs productions de VP en 2011, Heuliez-Opel en 2010. Toutefois, globalement, ces volumes perdus sont faibles³ et la baisse de la production en France qui atteint son minimum en 2013 s'avère essentiellement à rechercher chez les constructeurs français. Ce quatrième enseignement mérite d'être détaillé.

1.2. La détermination des volumes de production : performance commerciale à court terme, arbitrages européens à moyen terme

L'internationalisation productive des constructeurs français a été tardive. Vendant essentiellement en Europe, leur appareil productif y était essentiellement localisé, et la France en constituait l'épicentre. Emblématiquement,

3 Sur la décennie, les productions maximales annuelles ont été de 82 unités chez Bugatti en 2008, 10 377 en 2000 chez Fiat, 5 713 en 2005 chez Lancia et 37 390 en 2005 chez Opel-Heuliez.

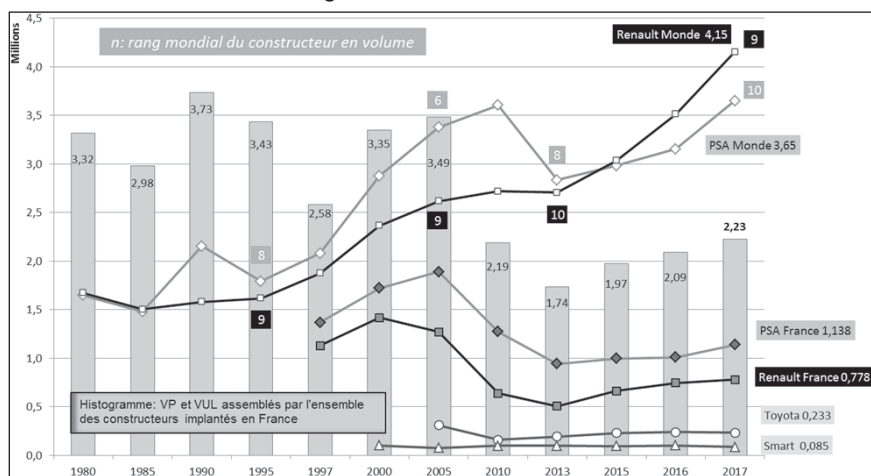
la rupture se situe en 2006 où, pour la première fois, PSA et Renault réunis produisent davantage de véhicules (VP+VUL) à l'étranger qu'en France (3,1 vs 2,7 millions d'unités). Alors qu'en 1997, 73 % des véhicules de PSA et 60 % de ceux de Renault sont produits en France, ces parts s'élèvent en 2017 à 31,2 % pour PSA et 18,7 pour Renault. Deux logiques expliquent cette évolution : une logique d'extension des marchés qui incite les constructeurs à construire des capacités dans les aires macro-régionales ciblées commercialement ; une logique de restructuration des sites en Europe. Nous nous focaliserons sur la seconde, principale source d'explication de l'évolution du site France⁴.

L'évolution de la production en France des constructeurs français dans les années 2000 trouve ses racines dans deux dynamiques interdépendantes mais qu'il convient d'isoler : l'une joue à court terme, l'autre à moyen terme.

La dynamique de court terme est de nature commerciale. Les usines automobiles ne sont pas polyvalentes et, à court terme, les volumes produits dépendent directement de la demande qui leur est adressée. Or les usines françaises se sont vues affecter des modèles qui peinent à trouver clients, comme le montre le graphique 3 réalisé à partir d'une sélection de modèles fabriqués uniquement en France. Passé les espoirs nés lors de l'année de lancement, les ventes (et donc la production) s'étiolent rapidement. La Zoé, figure de proue de l'ambition électrique de Renault, peine à prendre le relais et à alimenter l'usine de Flins qui en a produit 29 670 en 2017. Le cas de la Renault Modus/Captur produite à Valladolid (Espagne) démontre l'inverse : alors que la Modus fut plutôt un échec commercial, le succès de sa remplaçante, la Captur, a permis à l'usine d'octupler sa production depuis 2012.

4 Nous simplifions par contrainte de place. Les deux constructeurs ont développé depuis la fin des années 1990 leurs capacités de production en Amérique latine. Renault a, grâce à l'acquisition d'AvtoZaz pris des positions fortes en Russie qui constitue en 2017 son deuxième marché national, alors que PSA y opère également une usine. PSA a mis l'accent sur la Chine où il opère en joint-venture 5 usines pour un objectif de 1M de ventes mais il y connaît de grandes difficultés (710 000 ventes en 2016 et un effondrement à 383 000 en 2017). Renault vient d'y ouvrir en 2017 sa première usine mettant plutôt l'accent sur l'Inde où il opère une usine d'une capacité de 400 000 unités dans le cadre de l'Alliance et en Corée du Sud grâce à l'acquisition de Samsung en 2000. Les deux constructeurs sont également très présents en Iran mais doivent s'en retirer sous peine de sanctions des États-Unis trumpiens.

Graphique 2. Production mondiale et domestique des constructeurs français et production totale en France. Voitures particulières et utilitaires légers (million d'unités)

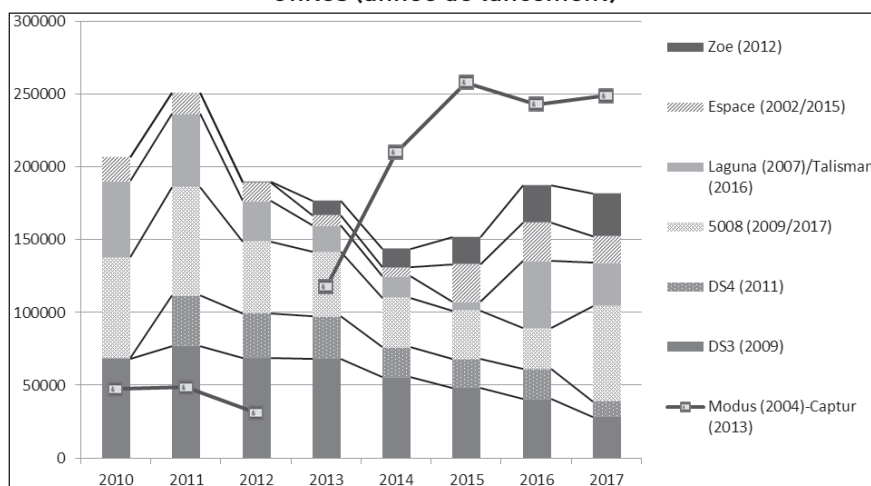


Note : Avant 1997, PSA et Renault comptabilisent différemment les véhicules par pays. La production de Smart commence en 1998 et celle de Toyota en 2001.

En 2017, les deux constructeurs gagnent chacun un peu plus de 400 000 véhicules suite à la consolidation dans leurs comptes, respectivement, de Lada chez Renault à partir du 1^{er} janvier, et d'Opel chez PSA à compter du 1^{er} août.

Source : Données CCFA ; Graphique auteurs.

Graphique 3. Modèles assemblés sur un site unique en France et production de Modus/Captur à Valladolid (Espagne) ; Unités (année de lancement)



Source : données CCFA et constructeurs ; Graphique auteurs.

Notons qu'en termes de méthode d'analyse, ceci suggère de regarder avec prudence les analyses de la compétitivité du site France qui conduisent souvent à accuser le fonctionnement du marché du travail (coûts horaires, flexibilité insuffisante, etc.). Ces éléments sont considérés au moment du choix de l'affectation des modèles, mais ensuite les succès/échecs commerciaux forgent les volumes produits et – donc – la performance des sites. En outre, si les constructeurs au moment de l'affectation d'un nouveau modèle réalisent des calculs de coût et mettent en compétition leurs différents sites, de nombreux paramètres jouent : les fournisseurs implantés à proximité, la relation avec l'État et les autorités locales, leur image publique, les négociations avec les syndicats⁵, les coûts logistiques associés à l'anticipation de la localisation des futurs clients, les capacités physiques des usines en ce qui concerne les volumes qu'elles sont susceptibles d'accueillir et les plateformes que, techniquement, elles peuvent recevoir. Bref, un raisonnement multidimensionnel réalisé en amont de l'affectation d'un modèle à un site productif qui le demeurera, en général, jusqu'à la fin de vie du modèle.

On rejoint ici la deuxième dynamique, de moyen terme. Les constructeurs français ont restructuré leur appareil productif européen depuis la fin des années 2000 selon quatre axes.

- Les usines d'assemblage terminal en Europe de l'Ouest ont été resserrées sur la France et l'Espagne. Le processus amorcé avec la fermeture du site belge de Vilvorde en 1997 par Renault est poursuivi par PSA qui ferme en 2007 l'usine anglaise Ryton héritée du rachat de Chrysler en 1978. En France, PSA ferme Aulnay-sous-Bois en 2014, mais surtout les deux constructeurs modernisent leurs usines tout en réduisant leurs capacités de production (suppression de lignes de production, avec une organisation monoflux qui tend à devenir la norme chez PSA). Les usines espagnoles sont confirmées après de fortes concessions salariales suivant la crise de 2008. Renault confie

5 Depuis la crise, les constructeurs ont signé des accords dits de compétitivité où sont négociés des efforts salariaux et des modifications des conditions de travail en échange d'une garantie de volume de production. En 2013, Renault s'était engagé sur un volume de 710 000 véhicules en 2016 et PSA s'engageait sur un volume d'un million de véhicules, le lancement d'au moins un nouveau modèle dans chacune des usines terminales françaises et promettait de réaliser 75 % de sa RD en France à l'horizon 2016.

des modèles prometteurs comme les SUV Captur et Kadjar à l'Espagne alors que PSA renforce le rôle de Vigo (plus de 400 000 unités produites annuellement). Plus anecdotiquement, PSA assemble des utilitaires dans une petite usine au Portugal et préserve sa joint-venture en Italie avec Fiat.

- Une spécialisation des sites s'instaure. L'Europe de l'Est est spécialisée dans les petits modèles (Twingo en Slovaquie qui assemble également la Smart ForFour de Daimler ; C1/108 en Tchéquie dans une usine conjointe PSA-Toyota où est également produite l'Aygo). *A contrario*, les modèles de plus haut de gamme sont alloués à la France, y compris lorsqu'il s'agit de petits modèles (DS3, Clio RS). Les constructeurs diffèrent pour les autres véhicules : Renault concentre 81 % de sa production d'utilitaires sur la France, rapatriant récemment des produits auparavant alloués au Royaume-Uni et à l'Espagne, à laquelle s'ajoutent les productions de deux modèles Nissan, du Citan de Daimler et d'un modèle pour FIAT, alors que Peugeot les assemble en France, Espagne, Italie et Turquie.
- Traduisant un mouvement de délocalisation, les modèles à très fort volume sont répartis entre la France et, de plus en plus, des sites localisés dans des pays à bas coût (Slovaquie, Turquie) et l'Espagne. C'est le cas pour les Clio et Megane chez Renault, et 208 et C4 chez PSA. Ce dernier va cependant (jusqu'à présent⁶) moins loin dans ce mouvement et maintient la production des 308 et 3008 en France, ce qui explique que sur l'ensemble de la période sa production française reste durablement au-dessus de celle de Renault qui, en outre, mène une stratégie complémentaire singulière.
- Avec le rachat du roumain Dacia en 1999, Renault initie une gamme inédite qualifiée de « Entry » (Sandero, Duster, Dokker, Lodgy) (Jullien *et al.*, 2012 ; Pardi, 2018). Outil de conquête des marchés émergents, tous ces modèles sont assemblés dans les zones cibles, ce qui explique l'écart croissant entre la production monde et France du groupe Renault (graphique 2) : ils représentent en 2015 36,7 % de la production de l'ensemble Renault-Dacia-Samsung. Rien qu'en Europe, les deux usines marocaines et l'usine roumaine ont assemblé

6 L'annonce en septembre 2018 que le site français de Poissy perd la production de la très populaire 208 au profit de la seule Slovaquie à compter de 2019 interroge sur la pérennité de ce choix.

en 2016, respectivement, 345 307 et 320 457 unités, dont l'essentiel est importé en Europe. En outre, Renault importe des Koleos depuis sa filiale coréenne Samsung-Motors, profitant de l'accord de libre-échange signé en 2011.

Au total, le mouvement de moyen terme traduit une réduction des capacités productives en France et une intégration productive à l'échelle européenne élargie ; Renault ayant été le plus loin dans cette dynamique d'atrophie du site France. Si les VUL résistent bien, les pertes de parts de marchés sur les VP affectées aux usines françaises et la mise en concurrence des sites français sur les modèles fabriqués sur plusieurs sites expliquent le déclin de la production française sur les années récentes.

Sur les années 2016/2017, les choses évoluent cependant quelque peu. D'une part parce que plusieurs modèles affectés à la France connaissent un vif succès commercial (308, 3008, 2008) chez PSA, auxquels s'ajoutent les véhicules utilitaires chez Renault ainsi que des modèles pour partie assemblés en France⁷ (Megane, Clio). Le site France bénéficie aussi de partenariats en production : par exemple, Grand X d'Opel à PSA Sochaux ou utilitaires chez Renault (cf. *supra*). En outre, l'Alliance Renault-Nissan a renforcé sa dynamique d'intégration productive amorcée avec les véhicules utilitaires en lançant en 2017 la production de la nouvelle Micra (auparavant assemblée en Inde) à Flins. Les effectifs industriels de Renault ont ainsi crû en 2016 pour la première fois depuis 2001 dans ses usines d'assemblage (11 913 salariés inscrits soit 716 de plus qu'en 2015) et mécaniques (2 266, plus 106 salariés inscrits). À ces chiffres il convient d'ajouter les intérimaires : Renault SAS emploie en 2017 8 294 intérimaires en moyenne annualisée, soit 26 % de ses effectifs inscrits (cf. graphique 4). Alors que la division automobile de PSA continue de réduire ses effectifs en 2016 et 2017 (57 355 inscrits), elle recourt de manière croissante aux intérimaires (7 294 en 2017 soit 12,7 % de ses effectifs contre 5 166 en 2016).

Si ces mouvements se consolidaient à l'avenir, la production française pourrait de nouveau croître dans la mesure où la suppression de lignes de production s'est accompagnée d'une modernisation des usines compatible, partiellement, avec une intensification de l'utilisation de l'appareil

7 Chez Renault toutefois, les modèles assemblés à Douai (Espace, Talisman, Scénic) sont en difficulté.

productif en jouant sur le nombre d'équipes de travail (3X8 et équipe Vendredi-Samedi-Dimanche). Parallèlement, à moyen terme, des éléments d'incertitude se dessinent.

Du côté de Renault se pose la question de l'issue de la négociation sur le Brexit. Nissan a en effet très largement centré son dispositif industriel européen sur le Royaume-Uni. L'usine de Sunderland a assemblé 507 436 véhicules en 2016 (soit environ les 2/3 de la production de Renault en France) produisant 5 modèles dont les deux *best-sellers* que sont les SUV Qashqai et Juke. Une partie pourrait être réaffectée en Europe en cas de Brexit dur non accompagné d'une dévaluation de la Livre. Peugeot pour sa part, rompant avec son historique stratégie de coopérations ponctuelles (Lung et Jullien, 2011) a acquis les filiales européennes Opel et Vauxhall de General Motors. PSA hérite ainsi de 6 usines de montage en Europe sur des segments de marché similaires aux siens. Les travaux sur la géographie automobile suggèrent qu'à terme une réorganisation productive s'en suivra. Enfin, PSA devrait ouvrir une usine d'assemblage au Maroc en 2019 (calibrée pour 90 000 véhicules, extensible à 200 000) et en 2018 une usine en Algérie (d'une capacité de 75 000 unités) ; leur place dans l'appareil productif n'est toutefois pas encore très claire même si officiellement il s'agit d'alimenter le marché nord-africain.

1.3. Le poids économique de l'industrie automobile dans le système productif français

Le déclin sur moyenne période des volumes produits en France par les deux constructeurs hexagonaux ne doit pas faire oublier qu'ils conservent une place importante dans l'économie française. Firmes globales, PSA et Renault génèrent en 2017 un chiffre d'affaires, respectivement, de 65,2 Mds€ et 58,77 Mds€, et emploient 172 927 et 181 344 (dont 49 771 chez Avtozaz) salariés à l'échelle mondiale dont 68 526 et 47 711 en France distribuant 4,027 Mds€ et 3,368 Mds€ en frais de personnel. La baisse des effectifs en France s'est accompagnée d'une hausse des emplois qualifiés (chez Renault SAS, les cadres et ingénieurs représentent, en 2016, 10 799 emplois, 34 % des effectifs) afin de gérer des organisations de plus en plus complexes opérant sur un nombre croissant de marchés et devant étendre leurs capacités d'intelligence économique dans un environnement turbulent (Flamand, 2016) alors même qu'ils doivent préserver, en dépit d'une

délégation croissante de leur RD aux équipementiers, leurs capacités d'absorption compte tenu de la nature systémique du produit automobile (Cabigiosu *et al.*, 2013). Enjeu d'autant plus crucial que de nouvelles frontières technologiques se dessinent autour des nouvelles motorisations et du véhicule connecté et autonome. Deuxième et sixième déposants de brevets en France en 2017, PSA et Renault conservent les $\frac{3}{4}$ de leurs moyens de R&D en France en dépit de la création de centres d'ingénierie à l'étranger, surtout chez Renault concernant les véhicules entry en Inde et Roumanie et les véhicules haut de gamme en Corée. De fait, les constructeurs français conservent un poids économique important en termes absolus et en termes d'entraînement.

L'effet d'entraînement peut s'appréhender avec les données de la branche automobile. Selon l'INSEE, la production de la branche s'établit en 2015 à 57,4 Mds€ et illustrant ses effets d'entraînements, la branche achète pour 46,9 Mds€. Si un peu plus d'un quart de ces achats sont intra-branche, l'industrie constitue un débouché majeur pour de nombreux secteurs ; en particulier la plasturgie, les équipements électroniques, l'industrie mécanique, la forge et la fonderie, les polymères et les caoutchoucs. On estime ainsi que l'industrie automobile représente, respectivement, 70 % du marché intérieur des polymères et caoutchoucs et 50 % des débouchés nationaux de l'ensemble forge/fonderie. Globalement, l'INSEE estimait que le multiplicateur de la valeur ajoutée du secteur automobile s'élevait à 4,1⁸, de sorte que la conjoncture de l'industrie automobile contribue de manière significative à l'évolution du PIB français (DG Trésor, 2014).

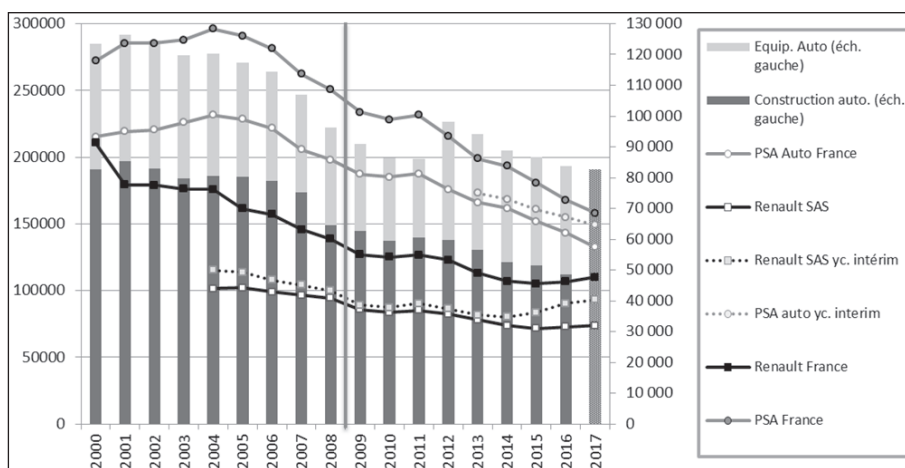
Il est néanmoins exact que son poids dans l'emploi direct s'est réduit depuis 2000, principalement dans la construction automobile au sens strict (cf. graphique 4). Trois mécanismes expliquent que l'on soit passé de 320 922 employés dans la construction automobile en 1980 à 112 000 en 2016.

Le premier élément repose sur la baisse des volumes produits. Demeurant assez fortement intensive en travail, la réduction des effectifs ouvriers est corrélée à la baisse de la production. Le deuxième élément concerne les gains de productivité reposant sur deux piliers. Tout d'abord, une

8 Seul le secteur aéronautique possède un multiplicateur supérieur (4,8). Les multiplicateurs des autres secteurs s'étalonnent de 1,5 pour les services à 3 pour les Autres matériels de transport.

substitution capital/travail : à compter des années 1980, les constructeurs automatisent une partie des tâches (principalement dans l'amont des lignes – emboutissage, ferrage, soudure, peinture) qui sont ensuite robotisées alors que les aides aux opérations manuelles se multiplient récemment (bras de levage, AGV...). Le deuxième pilier repose sur les innovations organisationnelles. Les constructeurs occidentaux découvrent dans les années 1980 les méthodes organisationnelles des constructeurs japonais et adoptent le *lean management* et autres instruments managériaux (*ando*, *kanban*...) générateurs de gains de productivité.

Graphique 4. Effectifs des secteurs Construction automobile et Équipements automobiles – Effectifs des constructeurs automobiles français (unités)



Notes : 2008, changement de nomenclature et exclusion des intérimaires pour les séries secteurs Équipements automobiles et Construction automobile. Les données 2016 sont provisoires et celles de 2017 ne distinguent pas ces deux sous-secteurs.

Parallèlement à la baisse des effectifs pro-forma, les périmètres des groupes PSA et Renault ont évolué. Chez PSA, sa filiale de transport GEFCO est vendue en 2012 et à partir de 2014, les activités de sa captive financière (BPF) sont déconsolidées progressivement. Ces deux mouvements expliquent les rapprochements des courbes PSA auto et PSA (ensemble des activités) France.

Renault SAS recouvre les activités de production et d'ingénierie de Renault en France.

Sources : CCFA ; Constructeurs : rapport annuel, bilan social Renault SAS, Rapport RSE PSA.

Le troisième élément, en partie lié au précédent, renvoie à une stratégie d'externalisation trouvant ses fondements dans « l'imitation » du modèle

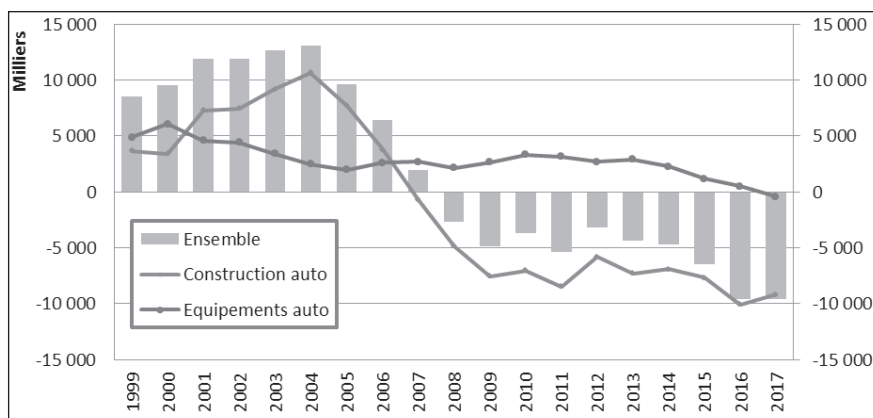
d'organisation japonais mobilisant des fournisseurs de taille importante en charge de plus de responsabilités en matière de conception, d'industrialisation, de production et de livraison (Fujimoto, 1989) avec pour contrepartie un partage incitatif des gains de productivité sur les deux faces de relation dyadique (Asanuma, 1989). Ce mouvement d'externalisation se développe à un moment où la contrainte de financiarisation se renforce chez les constructeurs (Froud et al., 2002) et où le *Retain and reinvest* est abandonné au profit du *Downsize and distribute* (Lazonick et O'Sullivan, 2000). Les constructeurs français n'échappent pas à cette norme managériale (Jurgens et al., 2002). Cette désintégration verticale a conduit à l'émergence d'une puissante industrie équipementière qui emploie quelque 81 000 salariés pour un chiffre d'affaires de 22,005 Mds€ en 2015. Mais, au-delà des chiffres, l'externalisation a transformé la structure de l'industrie suscitant l'émergence de *mega-suppliers* : firmes globales opérant pour l'ensemble des constructeurs sur la plupart des continents concevant et produisant des équipements complets livrés aux usines d'assemblage (Frigant, 2009). Avec Faurecia (filiale de PSA), Valeo et Plastic Omnium, la France possède ainsi le 8^e, le 10^e et le 29^e équipementier mondial. Ces équipementiers sont très internationalisés en termes de marché et de capacités productives mais ils conservent une base solide dans leur pays d'origine, notamment en R&D ; Valeo est d'ailleurs le premier déposant de brevets en France en 2017⁹.

Dans ce contexte, comprendre la géographie de la filière automobile suppose de comprendre l'organisation spatiale des *mega-suppliers* (Frigant et Layan, 2009). La fragmentation de leur processus de production se structure selon une logique gravitaire organisant une chaîne de valeur (intra-firme et, via la cascade de sous-traitance, inter-firme) qui commence dans les parcs fournisseurs (Larsson, 2002) implantés à proximité immédiate des usines d'assemblage des constructeurs, voire en leur sein même (cas de Smart). Un deuxième cercle, souvent transfrontalier, est formé par des usines localisées au barycentre des établissements productifs des grands équipementiers et des constructeurs. Ces deux cercles sont constitutifs des clusters automobiles, héritiers des bassins automobiles, qui demeurent de nos jours et se recréent dans chaque pays où s'implantent de nouvelles

9 L'industrie automobile réalise 14,1 % du total des Dépenses intérieures de RD des entreprises pour un montant de 4,4 Mds€ en 2014 devant l'industrie aéronautique et spatiale (source MENESR-DGESIP).

usines automobiles (sur l'Europe de l'Est, cf. Pavlínek *et al.*, 2009) et forment, à l'échelle continentale, le cœur géographique du système productif automobile européen (Klier et McMillen, 2015). Un troisième cercle est constitué des pays d'Europe de l'Est et du Maghreb, où équipementiers et sous-traitants délocalisent des unités moins intensives en connaissance pour des motifs de coûts. Les pays d'Europe de l'Est possédant des usines d'assemblage (justifiant la première logique de localisation des équipementiers) qui plus est en nombre important d'autant plus qu'ils bénéficient de la proximité de l'Allemagne (deuxième logique), et offrant des coûts de production faibles (troisième logique) combinent l'ensemble des forces d'attraction et sont devenus des producteurs majeurs de pièces et composants (Frigant et Miollan, 2014). Enfin, bien que faibles et progressant peu sur la dernière décennie, des flux intercontinentaux existent mais il s'agit bien souvent d'extensions internationales de relations commerciales domestiques (Frigant et Zumpe, 2017). Les constructeurs français génèrent ainsi des flux entre leurs usines européennes et leurs usines en Chine ou au Brésil de sorte que la croissance de leurs capacités productives dans ces pays éloignés contribue, en partie, au système productif national.

Graphique 5. Solde extérieur des échanges de l'industrie automobile (Milliers €)



Source : Données Douanes.

Au total, les travaux sur la géographie des filières automobiles montrent que la présence d'usines d'assemblage est une condition nécessaire à la présence d'activités productives amont mais le poids et la complétude de ces dernières évoluent « en palier ». Un déclin marqué de la production

automobile domestique génère passé un certain seuil et une certaine temporalité, une dynamique cumulative de déclin des productions amont. Ainsi, alors que les échanges internationaux de pièces et composants compensaient une partie du déficit commercial de la construction automobile apparu en 2007, les relocalisations de l'industrie équipementière ont contribué depuis 2013 à réduire l'excédent sur les pièces et composants qui, à son tour, en 2017, s'est mué en déficit (graphique 5). Dans cette perspective, on comprend que le redémarrage récent de la production en France est crucial à moyen terme pour l'ensemble de la filière automobile.

2. UNE PLACE DE L'AUTOMOBILE DANS LA CONSOMMATION ET LES MOBILITÉS FRANÇAISES À RENÉGOCIER

Le déclin du « site France » tel qu'il s'est noué depuis une quinzaine d'années a correspondu assez largement avec la Stratégie de Lisbonne qui consistait à promouvoir l'économie de la connaissance (Amable *et al.*, 2009) et à considérer ainsi que la place « naturelle » d'un pays comme la France dans la division internationale et européenne du travail était plutôt du côté de la recherche et de l'innovation que du côté de l'industrie manufacturière. Dans cette perspective, l'automobile ressortait au pire comme une industrie du passé qui pouvait être laissée aux émergents et au mieux comme une activité globalisée pour laquelle il était normal de laisser échapper les usines pourvu que les centres de R&D et leurs liens avec les laboratoires de recherche et les universités soient préservés et favorisés par les politiques publiques (ICATSEM, 2012).

Dans l'analyse des consommations et des « nouveaux modèles de croissance », l'idée selon laquelle les produits comme l'automobile étaient des biens inférieurs et avaient vocation à perdre en importance pour libérer du pouvoir d'achat pour de nouvelles dépenses, est venue relayer cette vision. Au plus fort de la crise, en 2009, un rapport du Centre d'analyse stratégique (CAS) intitulé « Sortie de crise : vers l'émergence de nouveaux modèles de croissance ? » commandé par N. Kosciusko-Morizet à Daniel Cohen (2009), défendait très explicitement cette thèse et voyait dans les dépenses automobiles un poste qui, comme le logement, absorbait indûment le pouvoir

d'achat dont aurait eu besoin la « nouvelle économie » pour décoller. On y lisait ainsi :

« Le développement de la consommation des nouveaux produits et services est entravé par la difficulté de financer celle des biens premiers (alimentation, logement, transport) » (2009, p. 22).

Et plus loin, les auteurs prétendaient que, sous ces contraintes, l'automobile allait devoir faire face à deux transformations majeures :

« D'une part, comme dans le reste de l'économie, la valeur ajoutée réside dans les services plus que dans le bien lui-même. Les constructeurs l'ont bien compris et ont cherché à élargir l'éventail des services associés au bien soit en série, soit par une offre de services complémentaires (assurances, financement, etc.). [...] »

D'autre part, les fonctionnalités associées au bien modifient peu à peu la demande qui recherche la satisfaction de ses besoins de mobilité plutôt que la possession d'un véhicule. [...] S'il est difficile d'imaginer une évolution comparable à celle qu'ont connue les télécommunications étant donné la valeur d'usage d'un véhicule, la valeur ajoutée servicielle et la demande de mobilité pourraient conduire à un modèle ressemblant davantage au transport ferroviaire ou aérien, la location-leasing de voiture, l'Autolib' éventuellement « connectée » comme l'IDTGV et plus ponctuellement le co-voiturage ou l'autopartage s'imposant progressivement en mode majeur. [...] Ces tendances sont encore faiblement émergentes et se heurtent à une contrainte physique : la voiture n'est pas un bien aisément transportable ni facile à stocker. Une telle rénovation/révolution impose dès lors des partenariats avec les loueurs ou avec les collectivités locales qui ont la maîtrise des emplacements de stationnement. »

Le *deal* proposé était ainsi de consacrer, par la « servicisation », la domination universelle des distributeurs maîtrisant l'interface-client et l'offre de bouquets (Moati, 2008), la marginalité de la manufacture en faisant l'hypothèse que le cœur de la « nouvelle croissance » n'était pas là : puisque les biens seraient demain marginalisés – « commoditisés » – dans les chaînes de valeur, maîtriser la conception et la fourniture des services de mobilité importait plus que de concevoir et fabriquer les automobiles. Il ne s'agissait

plus d'un choix de politique industrielle mais d'une espèce de loi de l'histoire que la pédagogie devrait permettre aux constructeurs, aux ouvriers et aux territoires qui les accueilleraient de comprendre. De même, le rapport en question opposait très explicitement les innovateurs porteurs du développement d'une nouvelle économie de la fonctionnalité aux rentiers de l'ancienne économie captant indûment les dépenses des ménages, ce qui empêchait les premiers de prospérer. Ainsi, le fait que les dépenses d'entretien et de réparation croissent n'était pas référé à une forme spontanée d'émergence de l'économie de la fonctionnalité mais à une forme de parasitisme rentier d'un artisanat passéiste prospérant sur l'insupportable véhicule en propriété bloquant le développement d'une demande solvable de bouquets.

Cette nouvelle économie politique de l'automobile et la distribution des rôles qu'elle organise en production comme en consommation est contestable car les données la démentent en décrivant une dynamique des dépenses automobiles qui révèle davantage l'inadéquation des stratégies de « montée en gamme » que l'existence d'une demande solvable de « solutions de mobilité » (Jullien et Pardi, 2015). Sur ces bases, la promotion des nouvelles formes de mobilité peut apparaître comme peu opportune alors que la recherche « inclusive » de voies de renouvellement des automobilités ressort comme une alternative praticable offrant aux entreprises, territoires et salariés liés à l'ancien monde un avenir et – donc – des raisons de s'y engager.

2.1. La demande automobile : une demande de mobilité contrainte

Comme le soulignait le rapport Cohen, l'évolution des dépenses automobiles depuis la fin des années 1980 fait ressortir une marginalisation des dépenses d'acquisition au profit des dépenses d'utilisation. Elle traduit moins un renoncement à l'automobile qu'une quête par les ménages des moyens de préserver leur « automobilité » dans un faisceau de contraintes et d'opportunités restructuré. Si le coefficient budgétaire automobile varie peu, la composition des dépenses évolue en la défaveur des dépenses d'acquisition et, singulièrement, des achats de voitures neuves, alors que croissent rapidement les achats de voitures d'occasion et les différentes composantes des dépenses d'utilisation (cf. tableau 1).

Tableau 1. Dépenses de transport des ménages et coefficients budgétaires associés (€, %)

	1991	1996	2001	2006	2011	2016
Voitures Neuves	22 817	25 293	25 562	24 550	28 926	25 968
	3,9%	3,7%	3,1%	2,5%	2,6%	2,2%
Voitures d'Occasion (marges des pro)	5 689	6 433	10 568	12 548	11 717	13 706
	1,0%	0,9%	1,3%	1,3%	1,1%	1,2%
ACQUISITION	28 506	31 726	36 130	37 098	40 643	39 674
	4,8%	4,7%	4,4%	3,8%	3,7%	3,3%
Carburants et lubrifiants	22 585	25 596	30 683	36 317	41 080	35 224
	3,8%	3,8%	3,8%	3,7%	3,7%	3,0%
pièces	9 710	12 126	14 320	18 944	20 631	22 617
	1,6%	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	1,9%
Entretien + Contrôle Technique	7 436	8 458	10 304	12 398	12 910	13 994
	1,3%	1,2%	1,3%	1,3%	1,2%	1,2%
Entretien/Réparation	17 146	20 584	24 624	31 342	33 541	36 611
	2,9%	3,0%	3,0%	3,2%	3,0%	3,1%
Assurance de véhicules automobiles	2 891	3 078	3 981	5 298	6 604	7 481
	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%
Péages, stationnement, garages, enlèvement de véhicules	2 443	3 585	4 608	5 909	7 321	8 774
	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%
Location de voitures et d'utilitaires	848	979	1 235	1 233	1 311	1 419
	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%
Auto-Ecoles	955	1 088	1 191	1 381	1 878	2 282
	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%
Autres Frais d'Utilisation	4 246	5 652	7 034	8 523	10 510	12 475
	0,7%	0,8%	0,9%	0,9%	0,9%	1,1%
UTILISATION	46 868	54 910	66 322	81 481	91 735	91 791
	7,9%	8,1%	8,1%	8,3%	8,3%	7,7%
DEPENSES DE MOTORISATION	75 374	86 636	102 452	118 578	132 378	131 464
	12,7%	12,8%	12,5%	12,0%	12,0%	11,1%

Transports ferroviaires	2 296	2 491	3 346	4 205	5 094	4 845
	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,4%
Autres transports terrestres de voyageurs	5 567	6 966	8 869	11 295	13 533	16 364
	0,9%	1,0%	1,1%	1,1%	1,2%	1,4%
Transports urbains et suburbains tels que bus, tramway, métro	2 022	2 591	3 422	4 160	5 114	6 107
	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%
Taxis	787	896	1 258	1 863	2 360	3 216
	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%
Lignes régulières d'autocars longues distances, navettes d'aéroports	1 467	1 899	2 278	2 825	3 247	3 866
	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
Excursions en autocars, location d'autocars avec conducteur	812	944	1 080	1 343	1 602	1 893
	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%
Téléphériques et remontées mécaniques	480	635	831	1 104	1 210	1 282
	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Transports aériens	3 175	3 495	5 187	7 355	9 130	10 145
	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%	0,8%	0,9%
AUTRES DEPENSES DE TRANSPORT	11 038	12 951	17 402	22 855	27 757	31 354
	1,9%	1,9%	2,1%	2,3%	2,5%	2,6%
DEPENSES DE TRANSPORT	86 412	99 587	119 854	141 433	160 135	162 818
	14,6%	14,7%	14,7%	14,3%	14,5%	13,7%

Source : INSEE – Comptes Nationaux.

L'interprétation de cette évolution doit d'abord saisir le fait que, après les années 1980, le ralentissement des gains de pouvoir d'achat des ménages s'est conjugué avec la montée des dépenses concurrentes pour limiter les opportunités commerciales qui s'ouvraient aux constructeurs jusqu'alors. Elle doit ensuite intégrer l'effort très important qu'ont entrepris l'ensemble des constructeurs – en partie pour répondre à la concurrence japonaise – pour améliorer la qualité et – partant – la fiabilité de leurs véhicules (Jullien et Pardi, 2011) et l'imposition dans les années 1990 du contrôle technique qui ont rendu de plus en plus rationnel l'achat de véhicules d'occasion et la détention de véhicules anciens et/ou de véhicules à forts kilométrages (Jullien, 2015) : les ménages ont pu augmenter leurs niveaux d'équipement et de multi-équipement et faire croître ainsi le parc

en achetant peu de véhicules neufs mais en les détenant plus longtemps quitte à laisser aux garagistes et autres professionnels chargés de leur entretien-réparation des sommes croissantes. Dans le cas français, assez typique, l'âge moyen du parc est passé de 6 à 9 ans sur ces 25 dernières années, les temps de détention sont passés de 4 à 6,5 ans et la proportion des véhicules acquis d'occasion dans le parc des ménages est passé de 40 à 65 % (CCFA, 2017).

Ce désintérêt relatif des ménages pour le véhicule neuf a été en partie compensé par le dynamisme des ventes aux entreprises – également appelées « ventes aux flottes » – qui, dans la plupart des grands marchés européens, représentent désormais plus de la moitié des immatriculations. Les ventes en question correspondent en fait à un ensemble hétérogène (Jullien, 2015) : en dehors des ventes à particuliers (48 % des ventes totales de véhicules particuliers en France en 2017¹⁰), les constructeurs écoulent une part de leurs véhicules auprès des entreprises et des administrations directement ou indirectement (via la location longue durée). Ce sont alors de « vraies » ventes à flottes et cela correspond à des véhicules de services ou de fonction. Il s'agit d'environ 20 % des immatriculations (22,14 % en France en 2017) et le développement de ces ventes a été relativement important en raison du développement du véhicule de fonction dans les politiques de rémunération de l'encadrement supérieur des grandes entreprises. D'une certaine manière par conséquent, ces ventes expliquent et relativisent le désintérêt relatif pour le véhicule neuf que l'on constate chez les ménages les plus riches. Le reste des immatriculations correspond pour l'essentiel aux achats des loueurs courte durée (un peu moins de 10 %) ainsi qu'aux véhicules qu'immatriculent les garages (15 %). Ce gros quart des immatriculations est assimilable à une forme de gestion par les constructeurs de leurs « surcapacités » : il s'agit des véhicules que l'on est obligé de « brader » parce que l'on ne trouve pas pour eux, au « prix catalogue » et même en consentant d'importants rabais, de « vrais clients ».

On retrouve de telles évolutions sur la plupart des marchés mûrs et l'âge moyen du parc américain est ainsi supérieur à 11 ans. On pourrait aisément en conclure qu'il s'agit là d'une espèce de « loi de l'histoire automobile » qui rend systématiquement la vie plus compliquée aux constructeurs

10 Nous nous référons ici aux statistiques de ventes de Véhicules neufs « par canal » que fournit AAA DATA et qu'édite mensuellement le site autoactu.com.

quand l'équipement des ménages est assuré et qu'ils n'ont plus qu'à gérer des marchés de renouvellement où les multi-motorisations sont les seules motivations d'achats de véhicules supplémentaires par les ménages. On peut néanmoins proposer une interprétation alternative et considérer que ces évolutions ont correspondu à une gestion collective problématique des changements intervenus après 1990.

En effet, face à la difficulté croissante à vendre des véhicules neufs aux ménages, les constructeurs ont entrepris de séduire les clients restants en multipliant les modèles diachroniquement et synchroniquement : les gammes ont été élargies à mesure que les constructeurs cherchaient à découvrir – puis à assurer leur présence dans – toutes les « niches » imaginables et il est devenu impératif de les renouveler toujours plus vite. Bien que les mots d'ordre managériaux associés à la *lean production* aient prétendu l'inverse, il s'est révélé impossible de concevoir et de fabriquer une telle diversité à coûts constants et les prix de vente ont dérivé. Loin de corriger ce trend, les politiques publiques, en Europe en particulier, l'ont conforté en imposant, pour des motifs de sécurité routière d'une part et pour des motifs environnementaux d'autre part, des contraintes croissantes obligeant à embarquer dans les véhicules des équipements toujours plus nombreux : en 15 ans, les prix des véhicules ont augmenté de plus de 8 000 €, leur puissance de 17 kW, leur poids de 190 kg, leur longueur de 16 cm et leur largeur de 8 (cf. tableau 2).

Il en est résulté que là où il aurait pu être opportun de contrecarrer les tendances spontanées du marché pour redistribuer plus vite et efficacement les fruits du progrès technique en accélérant la vitesse de renouvellement du parc, le prix relatif des véhicules a augmenté alors même que les dépenses concurrentes amenuisaient le « disponible pour l'automobile » : comme ne le reflète pas l'indice des prix des véhicules neufs qui déflate systématiquement les prix des véhicules d'un effet qualité et fait ainsi apparaître une variation des prix relatifs très favorable, le « véhicule moyen » a vu son prix augmenter plus vite que les salaires et a conduit à ce que, partout en Europe, sauf dans les nouveaux États membres comme la Pologne, il faille consacrer une part croissante du revenu pour acquérir un véhicule neuf alors même que le logement et les télécommunications réduisent le revenu disponible.

Tableau 2. 15 années de dérive des prix, poids, puissance et emprise au sol des voitures particulières

	Prix (euros)		Puissance (kw)		Poids (kg)		Longueur (m)		Largeur (m)	
	2001	2016	2001	2016	2001	2016	2001	2016	2001	2016
EU 27	20 060	28 114	74	90	1696	1884	4,15	4,31	1,71	1,79
Allemagne	22 452	31 662	83	109	1776	1972	4,24	4,39	1,72	1,80
Italie	17 574	23 738	65	79	1594	1778	3,98	4,14	1,68	1,76
France	18 285	26 310	71	86	1699	1815	4,10	4,24	1,71	1,78
Espagne	17 886	25 619	73	88	1710	1857	4,17	4,30	1,71	1,79
UK	23 001	30 253	78	102	1681	1896	4,17	4,31	1,70	1,79
EU 12/13	16 366	22 100	59	95	1615	1892	4,24	4,40	1,71	1,79

Source : Pocket Book - International Council on Clean Transportation (ICCT) - 2017.

Tableau 3. 15 années de lente baisse du pouvoir d'achat des véhicules neufs des ménages

	Prix (euros)		Salaires mensuels moyens		Nombre de mois de salaires moyens nécessaires pour acheter un véhicule neuf	
	2001	2016	2001	2016	2001	2016
Allemagne	22 452	31 662	3 716	4 593	6,0	6,9
Italie	17 574	23 738	3 119	3 800	5,6	6,2
France	18 285	26 310	3 373	4 507	5,4	5,8
Espagne	17 886	25 619	2 292	3 056	7,8	8,4
UK	23 001	30 253	3 677	4 037	6,3	7,5
Pologne	16 366	22 100	632	1 142	25,9	19,3
EU 27	20 060	28 114	2 823	3 571	7,1	7,9

Source : Pocket Book International Council on Clean Transportation (ICCT) 2017 et Eurostat.

Dans leur très large majorité, les constructeurs n'ont pas résisté à ce trend mais l'ont conforté et ils ont alors cherché à réduire leurs capacités de production, à vendre leurs véhicules aux entreprises et à vendre leurs véhicules différemment. On a vu ainsi dans les dernières années se développer en direction des ménages des offres calquées sur celles pratiquées avec les entreprises à travers la location longue durée : en développant la location avec option d'achat ou le leasing, on cherche à ne plus avoir à évoquer le prix du véhicule pour ne plus parler que d'un « loyer » censé couvrir la différence entre le prix catalogue « remisé » et une « valeur résiduelle » calculée pour un kilométrage donné à trois ou quatre ans.

Le « phénomène Logan » a ainsi montré que lorsque, un peu par accident, un constructeur cassa en 2005 ce trend vieux de plus de 15 ans, il refaisait venir à lui des dizaines de milliers de clients qui n'avaient plus ou pas acheté de véhicules neufs jusqu'alors (Jullien et al., 2012). Même si Renault et Dacia ont continué de prospérer sur cette découverte kirznérienne fortuite d'un marché vierge offrant au pionnier un monopole extrêmement porteur qui a sauvé l'entreprise, le phénomène d'imitation prédit par les théories de l'innovation n'a pas été constaté et l'industrie a continué de faire de la « montée en gamme » sa « Conception of Control » (Jullien et Pardi, 2015).

Pour le comprendre, il faut intégrer, selon la grille de lecture de Fligstein (1990), l'idée selon laquelle un champ concurrentiel est structuré par des phénomènes de représentations dominantes relayées par des dispositifs réglementaires, partagés par les principaux acteurs, y compris les dominés, et portant les intérêts des acteurs dominants. Dans cette perspective, il est patent que les années de montée en gamme ont très largement correspondu à une « premiumisation » qui a permis à l'industrie automobile allemande de connaître une trajectoire très clairement ascendante alors que la totalité des constructeurs et marques non allemandes perdaient des parts de marché en Europe et – souvent – beaucoup d'argent. Ainsi, les volumes arrachés avec difficulté et sans beaucoup de profits par les nouveaux entrants japonais puis coréens l'ont été essentiellement au détriment des constructeurs positionnés en milieu et bas de gamme qu'étaient Ford, Opel et Fiat (qui perdent respectivement 4, 1,5 et 5 points de parts de marché entre 2000 et 2016 dans l'UE). Les français ont souffert ensuite du même syndrome et le phénomène s'est accentué durant la crise : PSA avait en 2000 une part du marché des véhicules particuliers en Europe

occidentale de 13,1 %, Renault de 10,6 % et VW de 18,8 % alors que BMW et Daimler se contentaient de respectivement 3,4 % et 5,5 % ; en 2016, PSA n'était plus qu'à 10,1 %, Renault à 9,8 % alors que VW représentait 23,5 %, BMW 7,1 % et Daimler 6,6 %.

Les trois constructeurs allemands sont ainsi parvenus à ce que la trajectoire de désindustrialisation décrite pour la France dans la section précédente ne se constate pas chez eux et ont permis à l'industrie équipementière allemande de devenir elle aussi dominante grâce à une montée en gamme qui servait assez clairement les intérêts de tous en ayant comme principales vertus fondatrices sa capacité à porter les marques allemandes et sa compatibilité avec les hauts salaires pratiqués dans le pays. Il en est résulté – jusqu'à ces toutes dernières années – une conviction que ce qui est bon pour l'automobile allemande est bon pour l'Allemagne qui ne pouvait qu'inciter les politiques à porter haut et fort les messages de son industrie dans les arènes européennes où se décident en particulier les normes qui s'appliquent à tous les véhicules commercialisés dans l'UE. Adoptés d'abord sur le haut de gamme allemand, les ABS, ESP, détecteurs de pression des pneumatiques, dispositifs de dépollution des diesels et autres ont presque toujours été conçus par les équipementiers allemands. Ils ont ensuite été rendus obligatoires et sont venus renchérir les véhicules dans des proportions autrement plus problématiques lorsque l'on vend essentiellement des Fiat Panda ou des Renault Clio que lorsque l'on fait l'essentiel de ses ventes avec des Golf ou des Passat (Jullien *et al.*, 2012).

Après s'être battus quelque temps dans les instances européennes pour allumer des contrefeux à cette dérive en insistant par exemple sur la nécessaire « *affordability* » des véhicules, les concurrents se sont progressivement ralliés à cette manière de voir. Les constructeurs américains ont déserté le Royaume-Uni et sont devenus allemands (Jullien, Pardi et Ramirez, 2015). Fiat s'est marginalisé et les constructeurs français ont eu tendance à croire qu'ils pourraient à leur tour monter en gamme et sortir gagnants d'un jeu dont les règles étaient écrites par et pour d'autres. Il est probable que la délocalisation vers les pays d'Europe de l'Est de la production des modèles du segment B leur a procuré l'espoir de maintenir leur marge tout en préservant leurs sites français dédiés aux véhicules des gammes supérieures porteuses de marges plus élevées. Tel n'a pas été le cas et l'on a au contraire observé une lente éviction des constructeurs

non allemands des segments supérieurs du marché. Parallèlement, l'incapacité de l'UE à faire émerger ses marchés émergents s'est traduite par le fait que les usines installées à l'Est ont contribué à générer une surcapacité productive structurelle que la crise a soulignée mais qui lui préexistait. Autant que de surcapacités structurelles, il s'agit d'une certaine manière d'un problème de « surqualité structurelle » : les véhicules mis sur le marché par des constructeurs ne trouvent pas preneurs dans les quantités souhaitées aux prix où ils sont proposés ; les clientèles ne sont pas prêtes à payer les qualités dont on dote les produits aux prix que les surcoûts générés impliquent de pratiquer ; les valeurs dont les ingénieries des constructeurs pensent doter les produits ne sont pas validées (au sens marxiste) par les clientèles (Jullien, 2015).

En aval, du côté des services de l'automobile, le résultat de cette évolution des consommations a été très favorable et a permis un fort développement de l'activité et de l'emploi qui a correspondu à la capacité des artisans-garagistes à soutenir les ménages français dans leur gestion d'un parc vieillissant et néanmoins de plus en plus exigeant techniquement. Mais ces dépenses d'entretiens sont mal captées par les réseaux de marque (Dutertre et Jullien, 2016), de sorte que la dynamique générée par la montée en gamme tend à affaiblir les constructeurs économiquement et politiquement. Économiquement, la part des dépenses de motorisation des ménages captée par les constructeurs et leurs réseaux est continûment décroissante et leurs capacités traditionnelles à rendre profitables, pour eux-mêmes et leurs réseaux, les activités d'après-vente également (Pipame, 2016). Politiquement, leur aptitude à monopoliser la parole légitime sur l'automobile s'émousse également : les véhicules qu'ils vendent en France y sont de moins en moins assemblés et leur contribution au commerce extérieur français est négative ; une part croissante des ménages gère son automobilité sans plus jamais s'adresser aux constructeurs et à leurs réseaux lorsqu'ils s'équipent ou lorsqu'ils entretiennent leurs véhicules.

De fait, le déphasage entre les arbitrages rendus par les ménages et les politiques des constructeurs mine leur aptitude à sauvegarder leurs « bases domestiques ». Les politiques publiques ne l'intègrent que très partiellement en continuant de confondre les questions d'automobilité et les immatriculations alors que les ménages gèrent leur mobilité sous contrainte en évitant de s'équiper lorsqu'ils le peuvent (c'est à dire dans les zones denses)

et en s'acquittant dans les autres cas des dépenses automobiles obligatoires ou contraintes (carburant et assurance) pour ajuster ensuite leurs dépenses automobiles à leur « enveloppe » en faisant varier d'abord leurs dépenses d'équipement et ensuite leurs dépenses d'entretien et de réparation. Le business des constructeurs et de leurs réseaux est, dans ce contexte, celui qui renvoie à la faible et décroissante part des dépenses automobiles qui est « arbitrable ». Ils deviennent de ce fait très fragiles et très exposés aux fluctuations conjoncturelles.

2.2. Nouveaux usages, nouveaux véhicules / véhicules connectés et faux déclins

La difficulté croissante à vendre des véhicules aux ménages et le vieillissement du parc sont devenus des phénomènes de plus en plus patents et les constructeurs eux-mêmes ont réclamé des primes à la casse ou aides au rajeunissement des parcs en soulignant que les exigences croissantes imposées à l'homologation des véhicules nouvellement mis sur les marchés produisaient d'autant plus mal et lentement les effets souhaités que le parc ancien croissait rapidement. S'ils ont rarement été jusqu'à souligner les méfaits du renchérissement des véhicules qu'ils commercialisent ou ceux de l'inflation normative, les professionnels de l'aval ont souligné l'importance d'une « politique des parcs » et un rapport parlementaire – dit rapport Batho – a repris ces arguments (Assemblée nationale, 2016). On en a ressenti les effets lorsque le ministre de l'Environnement, Nicolas Hulot, a proposé, pour la première fois, que les aides au renouvellement du parc proposées aux ménages en 2018 ne soient plus uniquement réservées à l'acquisition de véhicules neufs mais concernent également les véhicules d'occasion. Dans cette perspective, les nouvelles mobilités et, singulièrement, l'auto-partage et le covoiturage (PIPAME, 2016 ; IDDRI, 2016) ont souvent été présentés comme susceptibles de porter un « nouveau deal » (Jullien, 2014) qui permettrait aux ménages de faire face de manière plus satisfaisante à leurs contraintes de mobilité et à la société de réduire une part des externalités liées à l'automobile. Elles n'ont par contre guère été envisagées en relation avec les questions industrielles et de solvabilité de la demande pointées plus haut. C'est en tentant de construire ce lien que nous souhaitons conclure cet article.

2.2.1. *Sortir les nouvelles mobilités du ghetto utopiste*

Les « nouvelles mobilités » font aujourd'hui figure de nouvelle frontière et sont volontiers parées des vertus supposées d'une « croissance verte » qui redonnerait l'avantage aux pays et territoires mis à mal par la mondialisation. Elles permettraient de tourner le dos à un XX^e siècle où l'on aurait confondu le progrès avec la croissance infinie d'une production industrielle aussi polluante qu'aliénante, pour les consommateurs comme pour les travailleurs. Prolongeant la stratégie de Lisbonne déjà évoquée, elles conduiraient à relativiser l'importance des usines. Elles engageraient à stimuler l'intelligence collective et entrepreneuriale des concepteurs de nouveaux services, largement liés à une économie à la fois numérique et écologique. Elles seraient fondatrices des nouveaux paradigmes appelés à structurer demain de nouveaux « écosystèmes d'affaires » autour de l'économie du partage et/ou de la fonctionnalité. Être pionnier en ces domaines serait un bien plus sûr moyen de construire des avantages comparatifs que s'arc-bouter sur la défense passéiste d'une production de biens menacée de délocalisation.

Sans jeter le bébé des « nouvelles mobilités » avec le bain idéologico-prophétique qui les porte souvent, nous contestons l'hypothèse implicite d'une substitution « naturelle » d'un nouveau paradigme à un ancien et considérons qu'il y a là une facilité intellectuelle à laquelle on a tort de succomber. C'est au contraire en se confrontant aux crises de l'automobile et des mobilités que l'on peut éventuellement cerner si et dans quelles conditions lesdites nouvelles mobilités peuvent offrir une issue à des territoires, des nations et des professions malmenées : plutôt que de juxtaposer par l'invocation d'une vulgate schumpétérienne de la « destruction créatrice » un monde ancien de moins en moins vivable et un monde nouveau qui serait en tout point désirable, il faut systématiquement cerner comment l'ancien peut se saisir du nouveau pour le rendre plausible.

Pour appréhender la question des « nouvelles mobilités », il est opportun de la référer à son milieu d'origine qui se préoccupe principalement d'écologie, d'émissions, de structuration urbaine... Logiquement, on y est très attentif aux motorisations alternatives au moteur thermique. On y cherche également à dégager des chaînages intermodaux plus satisfaisants, une emprise au sol amoindrie des parcs et des formes plus partagées d'usages de

l'automobile. Pour saisir la crise de l'automobile et ses éventuels remèdes, il faut avoir à l'esprit deux problèmes liés : d'un côté la question des volumes – le nombre de voitures produites et vendues – et de l'autre celle des valeurs, qui renvoie quant à elle aux consentements à payer pour l'automobile et à la capacité des constructeurs à s'y adapter. *A priori*, les deux ordres de considération sont disjoints. La capacité des nouvelles mobilités à offrir une réponse consistante aux préoccupations liées à la crise de l'industrie automobile semble nulle, voire négative. Nous souhaitons montrer que cet *a priori* est faux et renvoie essentiellement à un défaut de volonté de construire entre les deux registres les ponts nécessaires. Pour faire le lien entre la crise de l'automobile et les nouvelles mobilités, nous proposons de reposer les questions écologiques en termes de gestion des parcs.

2.2.2. Raisonner sur les parcs plutôt que sur les immatriculations

En matière automobile, l'écologisation est souvent appréhendée en termes de sévèrisation des normes applicables aux véhicules neufs et en faisant l'hypothèse que le parc dans son ensemble finira par en bénéficier. Ce raisonnement présente plusieurs lacunes. D'abord, il fait l'impasse sur la question de la vitesse à laquelle ces exigences seront effectives : ce sont les parcs qui polluent et non les moins de 5 % de ceux-ci que l'on renouvelle chaque année. Ensuite, ce raisonnement suppose que les caractéristiques techniques des véhicules à leur sortie de l'usine demeurent inaltérées, indépendamment des conditions d'utilisation et d'entretien auxquelles leurs détenteurs successifs les soumettent. De surcroît, en ne raisonnant pas sur les parcs mais sur les véhicules neufs immatriculés, on néglige la discrimination qui se fait jour entre les catégories de ménages (et les nations) qui sont inégalement aptes à profiter dans des délais raisonnables des politiques implémentées. Ceci pose à la fois un problème d'inégalité face à l'écologie et un problème de soutenabilité politique. Enfin, en privilégiant les immatriculations plutôt que les parcs, on fait l'impasse sur la question de « l'emprise au sol » qui est à la fois un élément clé pour maîtriser les émissions – d'autant plus importantes que le parc est sujet aux phénomènes de congestion – et l'externalité la plus problématique. Outre les pertes économiques qui y sont associées, la congestion a, du point de vue des professionnels de l'automobile, pour principal défaut de dégrader le service de mobilité rendu par le produit et de conduire un certain nombre de ménages à s'en détourner – au profit des deux-roues motorisés par exemple.

2.2.3. *Gestion extensive des parcs*

Sur cette base, on peut considérer que la manière de gérer l'automobile et de concevoir pour elle des politiques industrielles et réglementaires relève d'une gestion extensive des parcs : comme il y a une agriculture extensive produisant peu de quintaux avec beaucoup d'hectares, il existe une gestion extensive des parcs qui produit peu de kilomètres parcourus en utilisant un parc très important, plus souvent à l'arrêt que roulant, qui ne croît qu'en vieillissant et qui est de ce fait extrêmement hétérogène. Du point de vue des politiques publiques, cette gestion présente un défaut majeur : elle génère un parc très difficilement « gouvernable ». Les normes exigibles du parc récent ne peuvent devenir applicables universellement sans produire des discriminations spatiales et sociales insupportables.

Les nouvelles mobilités, sans l'explicitier toujours, sont porteuses d'un modèle alternatif de gestion plus « intensive » des parcs où le même service de mobilité serait rendu par un parc plus limité et moins « oisif », où chaque véhicule, en étant plus partagé, transporterait davantage de passagers et parcourrait plus de kilomètres. Le parc aurait alors une emprise au sol moindre, diffuserait mieux le progrès technique car plus intensément renouvelé, et serait plus gouvernable. Pour rendre plausible ce modèle, l'utilisateur d'un véhicule – comme passager ou conducteur – devrait cesser d'être nécessairement son propriétaire et les décisions d'entretien et d'équipement sortiraient alors de la sphère privée pour pouvoir s'inscrire dans une sphère publique ou semi-publique.

Reformulée ainsi, l'alternative « nouvelles mobilités » peut apparaître comme la réalisation du vieux rêve de l'« anti-automobilisme » (Flonneau, 2010) né avec l'automobilisation des sociétés. Dès les années 1970, des Cassandres comme A. Sauvy (1968) avaient souligné les défauts du modèle actuel. Elle peut aussi s'imposer comme une issue à la crise. En devenant une alternative industrielle autant qu'écologique, elle pourrait alors sortir du statut d'utopie qui la guette.

Pour le comprendre, il convient d'abord de souligner que la crise automobile européenne se nourrit d'une conception où la « mieux disance » écologique est conçue à partir de l'offre de voitures neuves. C'est alors en sophistiquant les véhicules existants, quitte à en augmenter le coût, que

l'on traite les problèmes (voir tableaux 2 et 3). Il en résulte un phénomène de « surqualité » interprété à tort comme un phénomène de surcapacité (Jullien, 2015). En posant la question des parcs, de leur renouvellement et de leur emprise au sol et en légitimant des politiques publiques définies ainsi, on déstabilise cette vision. La question de la recherche d'alternatives à un équipement massif en véhicules d'occasion devient alors essentielle. La faculté des constructeurs à développer lesdites alternatives est ainsi remonétisée et l'idée selon laquelle le marché européen est « normalement » celui que nous connaissons depuis la crise et qu'il convient par conséquent de « régler la question des surcapacités » est déstabilisée. Considérant qu'un parc vieillissant est écologiquement problématique, on fait ainsi une part du chemin et on indique à l'industrie qu'en s'adressant à des audiences plus grandes, elle peut retrouver une part de l'activité qu'elle a perdue.

2.2.4. *Coûts fixes et coûts d'usages*

Exiger que le parc soit plus intensément utilisé et, par conséquent, davantage partagé permet de faire une autre partie du chemin : celui qui, adossé aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, à de nouvelles formes d'organisation et à de nouveaux modèles économiques, permettrait de réduire l'emprise au sol des parcs et les inscrirait dans l'espace public. En effet, ce qui, économiquement, justifie le partage est le partage des coûts fixes lorsque ceux-ci dominent les coûts d'utilisation. La gestion extensive des parcs est ainsi liée au fait que les coûts fixes d'équipement et de détention des véhicules sont, pour beaucoup de ménages, négligeables comparés aux coûts d'utilisation. Si, en partageant, on doit continuer de payer les mêmes coûts d'utilisation et payer des coûts fixes qui, même partagés, sont plus élevés que ceux que l'on acquittait précédemment, alors l'offre ne peut séduire. Pour être monétairement incitatif, l'accès aux biens partagés doit être inférieur aux coûts variables d'utilisation supportés par le ménage. Si des alternatives présentant ces caractéristiques existent, alors on peut stimuler ce renoncement à la propriété en fiscalisant – avec diverses formes de vignette ou en rendant le coût du parking très élevé – la détention.

De même, une des manières de poser à la fois la question de l'emprise au sol et celle des émissions est de souligner que le véhicule en propriété génère des décisions d'équipement des ménages qui se réfèrent à des

situations « extrêmes ». Il en résulte que, pour leurs usages moyens, les véhicules détenus sont très largement inadaptés parce que surdimensionnés. La congestion et les émissions en résultent. Ceci signifie que le modèle extensif est solidaire d'un modèle qui confond propriété et usage et qui, de ce fait, fait de la « polyvalence du véhicule » un élément clé de sa capacité de séduire et donc, un incontournable des cahiers des charges fonctionnels adressés aux ingénieries. Ceci signifie que le modèle intensif rend pertinents des véhicules moins polyvalents et plus adaptés aux usages dont ils font l'objet et qu'il est susceptible de permettre d'adresser aux ingénieries des cahiers des charges fort différents.

Deux ingrédients clés de ces cahiers des charges méritent d'être soulignés en ce qu'ils évoquent des voies alternatives praticables pour l'industrie automobile en général et pour l'industrie automobile française singulièrement.

Le premier de ces ingrédients concerne la taille et la puissance des véhicules. Si un modèle plus intensif parvient à émerger, la taille moyenne des véhicules ne peut que baisser : dès lors que, pour effectuer la plupart des trajets quotidiens, les ménages pourraient, pour peu qu'ils aient accès facilement à d'autres véhicules dès qu'ils en ont besoin, utiliser des véhicules beaucoup moins polyvalents, moins grands et moins puissants, beaucoup plus économes à l'usage, beaucoup moins consommateurs d'espace et beaucoup moins émetteurs de pollution. Entre autres conséquences, cette évolution poserait en des termes différents la question du type de motorisation et la place qui pourrait être celle des véhicules électriques. Dans un modèle où il est possible de s'équiper en fonction de son usage moyen parce que l'usage inhabituel est couvert par le partage de flottes mutualisées, les objections contre l'électrique sont en large partie levées et l'électrification de véhicules, par définition moins lourds et polyvalents, est facilitée.

Le deuxième ingrédient concerne la place faite aux exigences de style – et aux exigences commerciales en général. Dans le modèle actuel, la très grande majorité des ménages s'équipe en véhicules d'occasion parce que son pouvoir d'achat est trop faible et trop volontiers absorbé par les dépenses concurrentes pour qu'ils disposent de l'enveloppe nécessaire à l'achat d'une voiture neuve. Il en résulte que les constructeurs et leurs réseaux n'ont plus pour cibles que des minorités de plus en plus étroites de ménages plus riches et plus âgés que la moyenne. Les séduire et les pousser à renouveler leurs véhicules devient alors une gageure et induit une

espèce de « danse du ventre commerciale » permanente qui absorbe l'essentiel de l'énergie des ingénieries tout comme elle structure plus fondamentalement l'ensemble des organisations industrielles et commerciales. Dans un modèle intensif – comme on le perçoit à travers l'exemple de la Blue Car que Bolloré utilise pour équiper ses parcs – une partie au moins des véhicules peut être conçue sous des contraintes de variété et de vitesse de renouvellement bien moindres. Les ingénieries sont alors disponibles pour s'occuper du service réellement rendu : qualités des batteries et des turbines, optimisation des logiciels de partage, etc.

Dès lors, pour peu que l'on fasse l'effort de chercher à les lier vraiment aux problèmes fondamentaux que rencontre l'industrie automobile ainsi qu'aux préoccupations réelles des ménages, les nouvelles mobilités peuvent être pensées comme des voies de sortie de crise. Les partisans de ces nouvelles pratiques ont tout intérêt à faire cet effort pour rallier à leur cause des acteurs qui, telle qu'ils la promeuvent, ont pour l'instant toutes les raisons de se méfier. Les constructeurs mais aussi et surtout les territoires, les salariés, les sous-traitants ou les commerçants ont eux aussi tout intérêt à regarder du côté des nouvelles mobilités. Celles-ci peuvent rendre à nouveau enthousiasmantes socialement, politiquement et écologiquement leurs activités alors qu'ils peinent désormais à obtenir des soutiens externes tant on craint qu'ils ne soient vains et/ou porteurs de plus de vices que de vertus.

3. CONCLUSION

L'industrie automobile est une vieille industrie ; emblématique de la Seconde révolution industrielle et du développement économique et social des Trente Glorieuses, elle fait l'objet, selon un tropisme français, d'une interprétation décliniste : son rôle moteur dans l'économie est souvent sous-estimé, son rôle sociétal, et notamment sa promesse d'une liberté individuelle de mobilité, contestée dans un contexte de montée des préoccupations écologiques. Toutefois, tant la production que l'objet en lui-même occupent une place encore importante dans l'économie française. Dans cet article, nous avons souhaité rappeler ces faits et tenté de montrer qu'une partie de la lecture décliniste provenait d'une mésinterprétation des actions et/ou des conséquences des stratégies portées par les acteurs

privés et publics liés au monde de l'automobilité. En resituant l'industrie automobile française dans un contexte plus large – spatialement, sectoriellement, commercialement et intermodalement –, on comprend que sa trajectoire n'est pas totalement déterminée mais reste largement à construire par les acteurs industriels et institutionnels. Quelle que soit la forme des produits futurs (autonomes, hydrogène, etc.), il est fort à parier que l'objet automobile va demeurer un objet massivement utilisé pour offrir de la mobilité, et si le scénario d'une intensification du parc se dessinait, c'est plutôt une croissance des ventes et des productions liées qui est à anticiper. La question de la localisation de ces productions futures n'est pas tranchée mais le site France n'est pas moins à même que d'autres espaces de demeurer un point d'ancrage fort.

RÉFÉRENCES

- AMABLE, B., DEMMOU, L., LEDEZMA, I. (2009), « The Lisbon strategy and structural reforms in Europe », *Transfer: European Review of Labour and Research*, vol. 15, n° 1, pp. 33-52.
- ASANUMA, B. (1989), « Manufacturer-supplier relationships in Japan and the concept of relation specific skill », *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 3, n° 1, pp. 1-30.
- ASSEMBLÉE NATIONALE (2016), *Rapport d'information déposé par la mission d'information sur l'offre automobile française dans une approche industrielle, énergétique et fiscale*, présenté par Sophie Rohfrisch, présidente et Delphine Batho, rapporteure, [http://www2.assemblee-nationale.fr/documents/notice/14/rap-info/i4109-tl/\(index\)/depots](http://www2.assemblee-nationale.fr/documents/notice/14/rap-info/i4109-tl/(index)/depots)
- BELIS-BERGOUIGNAN, M.-C., BORDENAVE, G., LUNG, Y. (2000), « Global strategies in the automobile industry », *Regional Studies*, n° 34, pp. 41-53.
- BENABDEJLIL, N., LUNG, Y., PIVETEAU, A. (2016), « L'émergence d'un pôle automobile à Tanger (Maroc) », *Cahiers du GREThA*, n°4, janvier.
- BRINCKS, C., KLIER, T., RUBENSTEIN, J. (2016), « The Role of national champions in the evolving footprint of vehicle production in Europe-1990-2013 », *International Journal of Automotive Technology and Management*, vol. 16, n° 2, pp. 130-146.
- CABIGIOSU, A., ZIRPOLI, F., CAMUFFO, A. (2013), « Modularity, interfaces definition and the integration of external sources of innovation in the automotive industry », *Research Policy*, vol. 42, n° 3, pp. 662-675.
- CARRILLO, J., LUNG, Y., VAN TULDER, R. (2004), *Cars, carriers of regionalism?*, London, Palgrave-Macmillan.
- CCFA (2017), *L'industrie automobile française : analyse et statistiques*, Paris, CCFA.
- COHEN, D. (DIR.) (2009), *Sortie de crise : vers l'émergence de nouveaux modèles de croissance ?*, Rapport du Centre d'analyse stratégique. Disponible sur <http://archives.strategie.gouv.fr/cas/archives.html>.
- DG TRESOR (2014), « Quel avenir pour l'industrie automobile française ? », *Trésor-Eco*, n° 138, octobre.

- DGDI (2017), « Aggravation du déficit automobile, malgré la reprise des exportations », *Études et éclairages*, n° 76, juin.
- DUTERTRE, E., JULLIEN, B. (2016) « Le développement contrarié de la grande distribution dans l'après-vente automobile », *Revue française de socio-économie*, n° 16, pp. 81-98.
- FLAMAND, M. (2016), *Le déploiement de l'intelligence technologique dans le processus d'innovation des firmes: quels objectifs, enjeux et modalités pratiques? Une application à l'industrie automobile*, thèse de doctorat ès sciences économiques, Université de Bordeaux, soutenue le 24 juin 2016.
- FLIGSTEIN, N. (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge MA, Harvard University Press.
- FLONNEAU, M. (DIR.) (2010), *Automobile. Les cartes du désamour: généalogies de l'anti-automobilisme*, Paris, Descartes & Cie.
- FREYSSENET, M., LUNG, Y. (2000), « Between Globalization and Regionalization: What is the Future of the Automobile Industry? », in J. Humphrey, Y. Lecler, M. Salerno (eds.), *Global Strategies and Local Realities: The Auto Industry in Emerging Markets*, London, St Martin's Press; New York, Macmillan Press.
- FRIGANT, V. (2009), « Winners and losers in the auto parts industry: Trajectories followed by the main First Tier Suppliers over the past decade », in M. Freysenet (ed.), *The Second Automobile Revolution. The Trajectories of Automobile Firms at the Beginning of the XXIth Century*, Houndmills & New York, Palgrave MacMillan, pp. 419-442.
- FRIGANT, V., JULLIEN B. (2014), « Comment la production modulaire transforme l'industrie automobile », *Revue d'économie industrielle*, n° 145, pp. 19-52.
- FRIGANT, V., LAYAN, J.-B. (2009), « Modular production and the new division of labour within Europe: the perspective of French automotive parts suppliers », *European Urban and Regional Studies*, vol. 16, n° 1, pp. 11-25.
- FRIGANT, V., MIOLLAN, S. (2014), « The geographical restructuring of the European automobile industry in the 2000s », *MPRA Paper*, n° 53509, February.
- FRIGANT, V., ZUMPE, M. (2017), « Regionalisation or globalisation of automotive production networks? Lessons from import patterns of four European countries », *Growth and Change*, vol. 48, n° 4, pp. 661-681.
- FROUD, J., JOHAL, S., WILLIAMS, K. (EDS.) (2002), *The Tyranny of Finance? New Agendas for Auto Research*, Special issue of *Competition & Change*, vol. 6, n° 1.
- FUJIMOTO, T. (1999), *The Evolution of a Manufacturing System at Toyota*, Oxford, Oxford University Press.
- ICATSEM (2012), *Final Report ICATSEM (Institutional changes and trajectories of socio-economic development models)*, Projet financé au titre du FP7-SSH, https://cordis.europa.eu/result/rcn/54446_fr.html.
- IDDRI (2016), *Les nouveaux acteurs de la mobilité collaborative : des promesses aux enjeux pour les pouvoirs publics*, par L. Brimont, D. Demailly, M. Saujot et O. Sartor, Studies No. 02.
- JULLIEN, B., LUNG, Y. (2011), *L'industrie automobile à la croisée des chemins*, Paris, La Documentation française.
- JULLIEN, B., PARDI, T. (2011), « In the name of consumer: the social construction of innovation in the European automobile industry and its political consequences »,

- European Review of Industrial Economics and Policy*, n° 3. Disponible sur <http://revel.unice.fr/eriep/index.html?id=3338>.
- JULLIEN, B., LUNG, Y., MIDLER, C. (2012), *L'épopée Logan : nouvelles trajectoires pour l'innovation*, Paris, Dunod.
- JULLIEN, B. (2014), « Construction automobile : réinventer le modèle industriel », *Place publique*, n° 29, mai-juin, pp. 9-14.
- JULLIEN, B., PARDI, T. (2015), « Le postfordisme comme mythe et idéologie de la sociologie économique. Du consommateur à la construction sociale du marché automobile », *L'Homme et la société*, n° 195-196, pp. 103-126.
- JULLIEN, B. (2015), « Excess Capacity Viewed as Excess Quality: The Case of French Car Manufacturing », in B. Jetin (ed.), *Global Automobile Demand: Major Trends in Mature Economies*, vol. 1, Palgrave-MacMillan, pp. 72-104.
- JULLIEN, B., PARDI, T., RAMIREZ PEREZ, S. (2015), « The EU's government of automobiles: from 'harmonization' to deep incompleteness », in B. Jullien, A. Smith (eds.), *The EU's Government of Industries: Markets, Institutions and Politics*, London, Routledge, pp. 57-83.
- JÜRGENS U., LUNG Y., VOLPATO G., FRIGANT V. (2002), « The Arrival of Shareholder Value in the European Car Industry – A Case Study Comparison of Four Car Makers », *Competition and Change*, vol. 6, n° 1, pp. 61-80.
- JÜRGENS, U., KRZYWDZINSKI, M. (2008), « Relocation and East-West Competition: The Case of the European Automotive Industry », *International Journal of Automotive Technology and Management*, vol. 8, n° 2, pp. 145-169.
- KLIER, T., MCMILLEN, D. (2015), « Plant location patterns in the European Automobile supplier industry », *Growth and Change*, vol. 46, n° 4, pp. 558-573.
- LARSSON, A. (2002), « Learning or Logistics? The Development and Regional Significance of Automotive Supplier-Parks in Western Europe », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, n° 4, pp. 767-784.
- LAZONICK, W., O'SULLIVAN, M. (2000), « Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance », *Economy and Society*, vol. 29, n° 1, pp. 13-35.
- LUNG, Y. (2004), « The changing geography of the European automobile system », *International Journal of Automotive Technology and Management*, vol. 4, n° 2-3, pp. 137-165.
- MACDUFFIE, J.P. (2013), « Modularity-as-property, modularization-as-process, and modularity-as-frame: Lessons from product architecture initiatives in the global automotive industry », *Global Strategy Journal*, n° 3, pp. 8-40.
- MOATI, P. (2008), *L'économie des bouquets*, La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube.
- PARDI, T. (2018), « Une voiture low cost pour les pays riches : Logan et l'intégration européenne », *Nouvelle Revue du Travail*, n° 12, mis en ligne le 1^{er} mai 2018, consulté le 4 septembre 2018. doi:10.4000/nrt.3544
- PAVLÍNEK, P., DOMANSKI, B., GUZIK, R. (2009), « Industrial Upgrading Through Foreign Direct Investment in Central European Automotive Manufacturing », *European Urban and Regional Studies*, vol. 16, n° 1, pp. 43-63.
- PIPAME (2016), *Usages novateurs de la voiture et nouvelles mobilités*, Rapport final, Disponible sur <https://www.entreprises.gouv.fr/etudes-et-statistiques/usages-novateurs-la-voiture-et-nouvelles-mobilités>.
- SAUVY A. (1968), *Les Quatre roues de la fortune, essai sur l'automobile*, Paris, Flammarion.